

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Хакасский технический институт – филиал федерального государственного  
автономного образовательного учреждения  
высшего профессионального образования  
« СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ »  
Экономика и менеджмент  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ И. В. Панасенко  
подпись      инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 Экономика  
код – наименование направления

Пути повышения экономической эффективности предприятия  
тема

Руководитель \_\_\_\_\_ Н.Ю. Овчарук  
подпись, дата      должность, ученая степень      инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_ А.Ф. Кайлачаков  
подпись, дата      инициалы, фамилия

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты экономической эффективности предприятия.....	8
1.1 Понятие об эффективности деятельности предприятия.....	8
1.2 Система показателей эффективности деятельности предприятия .....	14
1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия .....	22
2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РТК».....	29
2.1 Характеристика предприятия.....	29
2.2 Анализ активов баланса.....	31
2.3 Анализ пассивов баланса.....	39
2.4 Анализ финансового состояния.....	40
2.5 Управленческий анализ.....	48
2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	50
2.7 Вопросы экологии.....	52
3. Проектная часть. Разработка мероприятия по повышению экономической эффективности предприятия.....	55
3.1 Экономическое обоснование повышения эффективности деятельности предприятия.....	55
3.2 Расчет финансовых показателей.....	61
3.3 Оценка эффективности мероприятия.....	66
Заключение.....	70
Список использованных источников.....	72
Приложение А «Бухгалтерский баланс 2016 год» .....	75
Приложение Б «Отчет о финансовых результатах за 2016 год».....	77
Приложение В Система показателей экономической эффективности.....	79
Иллюстративный материал (слайды).....	88

# ВВЕДЕНИЕ

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Региональная телефонная компания», основным видом деятельности которого является розничная торговля радио- и телеаппаратурой.

Предметом исследования является хозяйственная деятельность ООО «РТК».

Цель работы заключается в разработке мероприятий по повышению экономической эффективности предприятия.

Для выполнения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты экономической эффективности предприятия;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «РТК»;
- провести экономическое обоснование повышения эффективности деятельности предприятия;
- рассчитать финансовые показатели предлагаемого мероприятия;
- оценить эффективность предложенного мероприятия.

Для исследования и разработки поставленных задач исходными данными явилась бухгалтерская отчетность и данные внутреннего управленческого учета ООО «РТК» за 2015-2016 годы, которые были обработаны и обобщены для получения необходимых выводов и разработки предложений.

Работа состоит из введения, трех частей, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой части раскрывается понятие об эффективности деятельности предприятия, рассматривается система показателей эффективности, а также пути повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

Во второй части проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В третьей части предлагается мероприятие по повышению экономической эффективности предприятия, исходя из проведенного анализа.

# **ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1 Понятие об эффективности деятельности предприятия**

Эффективность любой деятельности характеризуется результативностью операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе компании зачастую сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели.

Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов [23, С.126].

Проблема экономической эффективности – это чаще всего проблема выбора, касающегося того, что, как и каким образом производить, как распределять ресурсы, капитал и прибыль. От уровня экономической эффективности во многом зависит решение ряда социально-экономических задач, таких как повышение уровня жизни населения, быстрый рост экономики, совершенствование условий труда и отдыха, снижение уровня инфляции.

Понятие эффективность (от латинского «effectus» – действие, исполнение) изначально относилось к технике и технологиям, при этом чаще всего под ним подразумевали меру выполненной работы в сравнении с затраченной энергией, то есть это соотношение фактических и потенциальных результатов любого процесса, не обязательно связанных с экономикой.

Только позднее понятие эффективности стали применять по отношению к экономической деятельности, а именно эффективность производственного цикла, как отношение выпущенной продукции к затратам на ресурсы [19, С.85].

Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Для этого компании

необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность – максимизировать выгоды и, соответственно, минимизировать затраты.

Главная цель оценки эффективности деятельности компании – выявление возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово-хозяйственной деятельности, который проводится с использованием системы разного рода показателей и коэффициентов, способных наиболее полно отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

Каждый элемент деятельности торгового предприятия соответствует окружающей действительности, следовательно, действия по анализу должны быть согласованными, взаимодополняемыми, должно существовать единство и совместимость принципов.

Для того, чтобы получить оценку экономической эффективности коммерческой деятельности компании, предполагается использование комплексного подхода к оценке деятельности с точки зрения и позиций различных заинтересованных лиц. Заинтересованными лицами в оценке эффективности коммерческой деятельности выступают: владельцы компании, руководство компании, коммерческие партнеры, поставщики и кредиторы, органы государственного контроля и надзора, потребители.

Эффективность характеризуется соотношением между достигнутым результатом (или эффектом) и затратами (или ресурсами). Чем больше результаты, достигнутые за счет одинаковых затрат, или чем меньше затраты, произведенные для достижения одних и тех же результатов, тем выше эффективность [29, С.132].

Экономическая эффективность любой деятельности в рыночной экономике является одним из важнейших условий ее осуществления. В условиях ограниченных ресурсов, которые можно использовать для удовлетворения потребностей, эффективное их использование становится обязательным фактором успешного развития. В связи с этим проблема оценки экономической эффек-

тивности предпринимательской деятельности всегда занимала особое место в экономической науке.

В широком смысле под экономической эффективностью понимается социально-экономическая категория, связанная с развитием производительных сил и характером производственных отношений, присущих данному способу производства.

В системе общественной эффективности категория экономической эффективности выражается через экономическую эффективность общественного производства.

Экономическая эффективность общественного производства может рассматриваться на макро- и микроуровнях. На макроуровне она представлена экономической эффективностью народного хозяйства в целом и его отдельных отраслей, на микроуровне – экономической эффективностью предпринимательской деятельности отдельных предприятий и их подразделений. Поэтому оценка экономической эффективности должна носить системный характер, в противном случае результаты такой оценки нельзя считать объективными [18, С.35].

Системность оценки экономической эффективности обусловлена рядом факторов. Во-первых, при оценке экономической эффективности, как социально-экономической категории, необходимо учитывать не только эффективность функционирования производства, но и эффективность развития социальной сферы.

Как показывает практика, не всегда экономически обоснованное производство является социально-эффективным.

Особенно сильно данное противоречие может проявляться в условиях слабо развитой нормативно-правовой базы, касающейся защиты интересов работников.

При этом необходимо учитывать, что социальный и производственный аспекты тесно между собой связаны и имеют значительное взаимное влияние.

Во-вторых, при оценке экономической эффективности необходимо четко

определить уровень оценки: предприятие, отрасль, народное хозяйство в целом.

Необходимость учета данного фактора обусловлена тем, что на разных уровнях используются разные критерии оценки. При этом замещение критериев с методологической точки зрения является грубым нарушением процедуры оценки, которое может отрицательно отразиться на достоверности полученных результатов.

В-третьих, системный подход к оценке экономической эффективности позволяет учесть возможный системный эффект, который выражается в неоднозначном влиянии эффективного развития отдельных уровней системы на эффективность системы в целом. Эффективное развитие отдельных предприятий в отрасли может отрицательно отразиться на ее развитии в целом.

Примером может служить эффективная конкурентная стратегия фирмы, в результате реализации которой в отрасли появляется крупный монополист. Такая же ситуация складывается и на более высоких уровнях. Эффективное развитие отдельных отраслей народного хозяйства не всегда способствует эффективному развитию народного хозяйства в целом.

Сегодня не осталось сомнений, что приоритетное развитие данных отраслей в значительной степени тормозит развитие экономики России в целом.

В-четвертых, необходимо учитывать, что общественное производство само является составной частью общественной системы в целом. Поэтому экономическая эффективность общественного производства должна рассматриваться в контексте общественной эффективности и не противоречить ей [18, С.35].

Кроме особенностей оценки, связанных с системным характером, необходимо учитывать так же и особенности объекта оценки. Дело в том, что в экономической литературе выделяются несколько видов предпринимательской деятельности в соответствии с фазами воспроизводственного цикла: производственная, коммерческая и финансовая. Некоторые исследователи к перечисленным видам деятельности добавляют консультативную предпринимательскую деятельность, которая непосредственно не соотносится ни с одной фазой воспроизводственного цикла, но все их обслуживает.



Поэтому при определении эффективности предпринимательской деятельности обязательно необходимо учитывать, что по видам такая деятельность является неоднородной. Очевидно, что для каждого из видов предпринимательской деятельности, наряду с обобщающими, должны использоваться и специфические показатели эффективности [16, С.119].

Еще одной особенностью оценки эффективности деятельности предприятия является существенное отличие набора показателей эффективности деятельности в зависимости от отрасли народного хозяйства. Отсюда следуют два важных вывода: не существует единой методики оценки эффективности предпринимательской деятельности для всех отраслей народного хозяйства; оценка эффективности деятельности предприятий, относящихся к одной отрасли, должна осуществляться на единой методической основе.

Применительно к первому выводу следует отметить, что речь идет о методике, а не о наборе показателей. При оценке эффективности деятельности предприятий различных отраслей могут быть использованы одинаковые показатели: рентабельность, фондоемкость, фондоотдача, показатели оборачиваемости. Но подходы к трактовке полученных значений в зависимости от отрасли народного хозяйства должны различаться.

Применительно ко второму выводу, оценка эффективности деятельности предприятий, относящихся к одной отрасли, должна обеспечивать сопоставимость результатов. В результате оценки должно быть ясно, какое предприятие из исследованной совокупности является наиболее эффективным, за счет чего достигнут такой результат, какие показатели на это указывают.

Важной методической особенностью оценки эффективности деятельности предприятия является сравнительный характер данной категории. Ответить на вопрос, эффективна та или иная деятельность или не эффективна, возможно только сравнив значения показателей эффективности с общепринятыми значениями (среднеотраслевыми, эталонными).

Данная особенность обуславливает определенные трудности в разработке и использовании на практике различных методик оценки эффективности дея-

тельности предприятия. В научной литературе до сих пор без ответа остаются вопросы определения эталонных показателей эффективности. А использование среднеотраслевых показателей не позволяет оценить общественную эффективность деятельности предприятия. Поэтому проблема выбора критерия эффективности является очень актуальной [19, С.139].

При разработке методических подходов к определению критерия экономической эффективности деятельности предприятия можно выделить три направления: частный, ситуационный и универсальный. Преимуществом частного подхода является выбор только одного критерия эффективности и соответствующего ему показателя. Но объективно оценить экономическую эффективность предпринимательской деятельности только на основе одного критерия не представляется возможным, так как данная категория носит двоякий характер. Поэтому и критериев, исходя из частного подхода, должно быть как минимум два: критерий производственно-экономической и социально-экономической эффективности. Но многогранность данных понятий не позволяет свести оценку эффективности к оценке какого-то одного критерия, не оставив без внимания при этом другие стороны изучаемых явлений [13, С.48].

Использование ситуационного подхода предполагает установление плановых критериев эффективности. Данный подход широко применялся в плановой командно-административной экономике. Трудности в его применении обусловлены необходимостью обоснования плановых значений не только на уровне отдельных предприятий, но и на уровне отрасли и народного хозяйства в целом.

Универсальный подход предполагает определение комплексного критерия экономической эффективности деятельности предприятия на основе агрегированной оценки множества критериев. Несомненным преимуществом данного подхода является сопоставимость результатов оценки и возможность сравнения эффективности деятельности предприятий, обладающих различным ресурсным потенциалом, отличающихся условиями хозяйствования. Использование универсального подхода на практике осложнено необходимостью обос-

нования набора показателей и обеспечения их сопоставимости.

Наиболее оптимальным подходом для определения экономической эффективности деятельности предприятия является универсальный подход, так как он позволяет более полно, с различных позиций, оценить эффективность деятельности организации. А наличие агрегированного показателя эффективности значительно упрощает анализ и интерпретацию полученных результатов [29, С.82].

## **1.2 Система показателей эффективности деятельности предприятия**

Эффективность как экономическая категория характеризуется обширным перечнем показателей. Если в виде эффекта функционирования предприятия рассматривать объем производства или реализации продукции или конечный финансовый результат, можно сформировать различные группы показателей производственной и финансовой эффективности [19, С.178].

Структура критериев эффективности и их смысловая нагрузка в условиях рыночной экономики изменилась. Так как основной целью функционирования предприятий является получение прибыли, то и критериями эффективности деятельности признано считать максимизацию прибыли на единицу затрат (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции [22, С.178].

Соответственно, чтобы оценить эффективность функционирования деятельности предприятия за основу расчетов необходимо взять прибыль, получить которую ставят целью все коммерческие предприятия в современных рыночных условиях.

В более общем плане, показатель экономической эффективности любого предприятия можно охарактеризовать как соотношение результата и затрат [17, С.52].

Все показатели экономической эффективности предприятия рассчитываются по модели, представленной формулами 1.1 и 1.2:

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}}, \quad (1.1)$$

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Затраты}}{\text{Результат}} \quad (1.2)$$

Если расчеты ведутся по первой формуле, отражающей соотношение результатов (выручка от реализации, прибыль от продаж, чистая прибыль) и затрат (по видам ресурсов и в целом), полученные показатели должны стремиться к максимальным значениям. Если основа расчетов вторая формула, то ситуация обратная, значения данных показателей необходимо минимизировать.

Применение системы показателей экономической эффективности на практике предусматривает:

- стремление предприятий развиваться по интенсивному пути, то есть за счет развития качественного уровня производственного процесса, а также учета его в динамике;
- выявление внутрихозяйственных резервов развития хозяйственной деятельности предприятий, основой для которых является внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства [27, С.82];
- создание целого комплекса мер и мероприятий повышения эффективности деятельности.

Показатели эффективности деятельности предприятия могут быть как абсолютные, так и относительные [27, С.83]. Основным абсолютным показателем, как отмечалось выше, является прибыль.

В научной статье о разработке мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия М.А. Санович рассматривает прибыль, как показатель, включающий в себя все моменты от организации деятельности до завершения производственного цикла и учета прочих видов деятельности. Рассмотренная в данном аспекте прибыль показывает, каков уровень использова-

ния оборотных и основных средств, трудовых ресурсов, технический уровень производства и конкурентоспособность продукции, которую производит предприятие. Стремление к получению прибыли не должно ограничиваться только фактом совершения сделки, а должно включать расчет объема прибыли, необходимого для дальнейшего развития производства, устойчивого финансового положения, а также закрепления позиций на рынках сбыта.

Для этого нужно определить все возможные источники получения прибыли на предприятии [13, С.113]:

- монопольное положение любого предприятия на рынке той или иной продукции и (или) уникальность выпускаемой продукции;
- инновационная деятельность любого предприятия, которая обеспечивает обновление выпускаемой им продукции, поддержание высочайшего уровня ее конкурентоспособности;
- правильная политика маркетинга, которая обеспечивает формирование производственной программы предприятия и устанавливает цены на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;
- оптимальное использование трудовых, материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия, обеспечивающее снижение себестоимости продукции и возможность роста объема производства.

Существует несколько видов прибыли организации, находящие отражение в форме годовой отчетности предприятия – «Отчет о финансовых результатах» [24, С.211].

Валовая прибыль – это сумма убытка или прибыли предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (оказанных услуг, выполненных работ), без учета управленческих и коммерческих (на реализацию) расходов. Валовая прибыль является абсолютным показателем эффективности производства, а также применяется при расчете относительных показателей [14, С.23].

Прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а так же косвенных налогов и сборов) минус полная себе-

стоимость продукции, то есть затраты на производство и реализацию [13, С.109].

Прибыль до налогообложения (или балансовая, бухгалтерская прибыль) – отражается в отчете о финансовых результатах и является финансовым результатом по всем видам деятельности (основной, инвестиционной, финансовой) предприятия. Рассчитывается путем учета всех хозяйственных операций и движений по счетам.

Бухгалтерская прибыль является показателем эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия [13, С.109].

Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы.

В заключении определяется чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды).

Это не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемые при формировании основных форм годовой отчетности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень детализации.

Виды прибыли – это абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия. И для ряда внутренних и внешних пользователей эти абсолютные величины необходимы [10, С.74]. К примеру, руководству предприятия данный анализ поможет выявить перспективы дальнейшего развития предприятия, поскольку важнейшим источником финансирования в этих целях является прибыль.

Абсолютная величина прибыли в дальнейшем становится основой расчета относительных показателей: рентабельность продаж; рентабельность акти-

вов; рентабельность основного капитала; рентабельность собственного капитала; средняя норма рентабельности.

Рентабельность продаж («profit margin») определяется по формуле 1.3 [18, С.45]:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{отч}}}{V_{\text{отч}}} \cdot 100\% , \quad (1.3)$$

где:  $P_{\text{пр}}$  – рентабельность продаж (год);

$\Pi_{\text{отч}}$  – прибыль за отчетный период (год);

$V_{\text{отч}}$  – объем продаж за отчетный период (год).

В данном показателе в числителе могут участвовать такие виды прибыли как валовая или чистая прибыль. Если рентабельность продаж получилась 10%, это свидетельствует о том, что на 1 рубль реализованной продукции приходится 10 коп. прибыли.

Повышение коэффициента означает или рост цен при неизменных издержках производства, или снижение издержек производства при сохранении прежних цен [13, С.99]. Снижение показателя рентабельности связано со спадом цен, при постоянной сумме издержек или росте полной себестоимости продукции при постоянных ценах. Уменьшение показателя при учете прочих условий свидетельствует о спаде спроса на продукцию предприятия.

Рентабельность активов («total assets return») определяется по формуле 1.4 [18, С.45]:

$$P_{\text{акт}} = \frac{\Pi_{\text{отч}}}{A_{\text{отч}}} \cdot 100\% , \quad (1.4)$$

где:  $P_{\text{акт}}$  – рентабельность активов;

$\Pi_{\text{отч}}$  – прибыль (чистая) за отчетный период;

$A_{отч}$  – активы (итог баланса) на конец отчетного периода.

Рентабельность активов отражает эффективность использования вложенного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Полученное значение, например, 12% говорит, что на 1 руб. имущества предприятия приходится 12 коп. прибыли. Снижение уровня рентабельности активов говорит о низком спросе на продукцию или же о перевложении капитала в активы.

Рентабельность основного капитала («fixed assets return») определяется по формуле 1.5 [20, С.49]:

$$P_{осн.к} = \frac{П_{отч}}{О_к} \cdot 100\% , \quad (1.5)$$

где:  $P_{осн.к}$  – рентабельность основного капитала;

$П_{отч}$  – прибыль (чистая) за отчетный период;

$О_к$  – основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Данный показатель свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия. Если предыдущий показатель в динамике показывает рост, а рентабельность основных средств снижается, значит растет оборотный капитал предприятия, происходит затоваривание продукции (темпы роста производства меньше темпов роста объемов реализации), увеличивается дебиторская задолженность (покупатели и заказчики все больше продукции приобретают с отсрочкой платежа), появляются свободные денежные средства на счетах. Для этого необходимо проводить структурный анализ оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала («return on equity») свидетельствует об эффективности использования той части капитала, которая инвестирована



в фирму за счет собственных источников финансирования, и рассчитывается по формуле 1.6 [21, С.18]:

$$P_{ск} = \frac{П_{отч}}{C_{к}} \cdot 100\% , \quad (1.6)$$

где:  $P_{с.к.}$  – рентабельность собственного капитала;

$П_{отч}$  – прибыль (чистая) за отчетный период;

$C_{к}$  – собственный капитал (балансовая стоимость) на конец отчетного периода.

Уровень котировки акций фирмы на биржах зависит от изменения этого показателя.

Показатель средней нормы рентабельности фирмы («rate of return») за определенный период времени рассчитывается по формуле 1.7 [20, С.47]:

$$P_{ср} = \frac{(П_1 + П_2 + П_3 + \dots)/N}{(A_1 + A_2 + A_3 + \dots)/N} \cdot 100\% , \quad (1.7)$$

где:  $P_{ср}$  – средняя норма рентабельности;

$П_i$  – прибыль (чистая) за соответствующий год рассматриваемого периода;

$A_i$  – балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого рассматриваемого периода;

$N$  – число лет.

Эти показатели дополняет отношение объема продаж к оборотному капиталу («sales to current assets ratio»), называемое также коэффициентом оборачиваемости оборотных активов [38, С.65]. Данный коэффициент отражает количество оборотов, совершенных капиталом за отчетный год. Он должен стремиться к максимуму, тем самым отражая степень активности предприятия и ко-

личество необходимых средств для осуществления текущей деятельности. Кроме того на базе данного показателя можно рассчитать длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов показывает число оборотов этих запасов в течение года [55, С.146]. Спад значений данного показателя в динамике в разрезе структуры материально-производственных запасов может свидетельствовать о неправильной политике складского хозяйства, в результате которой закупается больше сырья, чем необходимо для производства продукции, в результате чего предприятие несет дополнительные затраты на хранение. Рост объемов готовой продукции, свидетельствует о том, что у предприятия слабая сбытовая политика, в результате чего и происходит затоваривание. Для этого более подробно проводится структурный и факторный виды анализа материально-производственных запасов.

Необходимо постоянно работать в направлении снижения затрат на производство и реализацию продукции. В результате плановых мероприятий в этом направлении возможно сокращении их сумм в объемах реализованной продукции, а значит и обеспечение роста прибыли в абсолютном выражении и положительной динамики относительных показателей эффективности деятельности предприятия (рентабельности).

Производительность труда, или соотношение объема реализованной продукции со среднесписочной численностью сотрудников показывает уровень организации труда на предприятии [17, С.78]. Первоочередная задача любого предприятия – рост данного показателя в динамике, при этом акцент делается на рост объемов продаж не за счет роста численности персонала, а именно за счет производительности.

Как отмечалось выше, сущность повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов [8, С.134].

Данные результаты руководитель предприятия может увидеть и проанализировать согласно системе экономических показателей эффективности деятельности предприятия, которые представлены в Приложении В.

Анализируя данные показатели, можно охарактеризовать экономическую эффективность деятельности предприятия. Когда данный анализ будет проведен, руководству предприятия будет понятно каким образом и с помощью каких механизмов можно повысить эффективность деятельности предприятия.

Повышение показателей эффективности деятельности предприятия в значительной степени также зависит от оптимального выбора сырья и материалов для производства собственной продукции. Однако, не стоит забывать и про человеческий фактор, который является ведущим ресурсом с точки зрения повышения эффективности деятельности компании.

Таким образом, показатели эффективности деятельности предприятия позволяют оценить организацию и программу реализации деятельности предприятия, как в абсолютном, так и относительном выражении. А также произвести сравнение во времени и с другими хозяйствующими субъектами с целью выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

### **1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия**

Повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов является одной из актуальных проблем, успешное решение которой дает огромные возможности для дальнейшего развития экономики страны и повышения уровня жизни населения.

Мероприятия по росту эффективности производства определяются путями повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности [12, С.14].

Факторы повышения экономической эффективности предприятия по основным видам ресурсов делятся на внутренние и внешние (см. рисунок 1.1).

Эти направления полностью охватывают такие комплексы социально-

экономических, технических, организационных мер, на основе которых достигается экономия ресурсов, затрат живого труда, повышение конкурентоспособности, а также качества продукции.

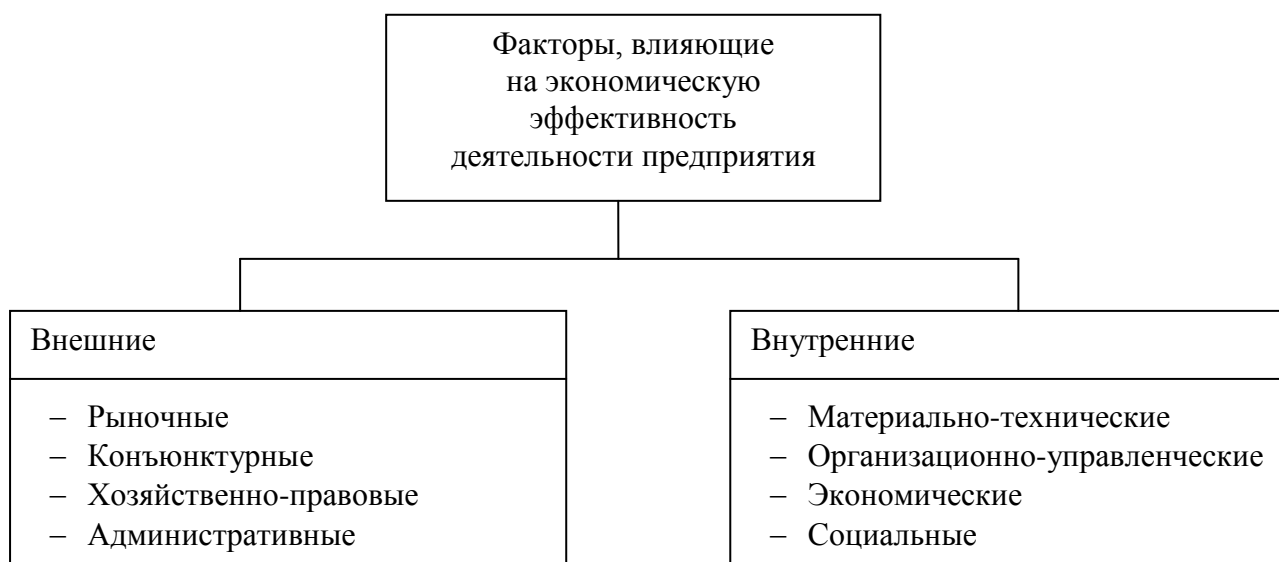


Рисунок 1.1 – Внешние и внутренние факторы эффективности деятельности предприятия

Самыми важными факторами, которые повышают эффективности любого производства, выступают:

- немедленное ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства производимой и осваиваемой продукции, инновационная политика;
- перестройка структуры экономики (приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий), ну и, конечно же, ускоренное развитие, высокотехнологичных и наукоемких отраслей [12, С.14];
- совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации любого производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях [12, С.15].

Далее рассмотрим классификацию путей повышения эффективности дея-

тельности предприятия.

В зависимости от условий и сферы осуществления деятельности применяются общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные пути [32, С.173].

В других странах научной мыслью признано деление по данному классификационному признаку путей повышения эффективности деятельности на 2 группы: внутрипроизводственные и внешние. То есть, факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться.

Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д. [21, С.20].

Внутрипроизводственные факторы более обширны и оказывают непосредственное контролируемое влияние на эффективность деятельности предприятия. Их состав и содержание специфичны в рамках каждого хозяйствующего субъекта с учетом его специализации, периода функционирования, а также поставленных задач. Данная группа факторов не может быть стандартизирована и едина для всех предприятий.

Количественная оценка внутрипроизводственных факторов проводится в плане организационного и технического усовершенствования производства – снижение роста и трудоемкости производительности труда, уменьшения материалоёмкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост выпуска продукции и производственных мощностей, эффект (экономический) от реализации определённых мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий [6, С.17].

Проработка теоретического аспекта и методических подходов в планировании и учете является условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятия к условиям регулируемого рынка. Для этого необходимо определить направления использования внутренних и

внешних факторов повышения эффективности деятельности субъекта хозяйствования.

На эффективность деятельности предприятия существенное влияние оказывает степень развития автоматизации структуры управления и информационные технологии [9, С.140]. И так по принципу цепной реакции эти структуры вызывают существенные изменения в техническом уровне и производительности технологического оборудования, формах и методах организации трудовых процессов, квалификации и подготовке кадров и так далее.

Машины и оборудование оказывают наибольшее влияние на повышение эффективности производственного процесса, а также других видов деятельности хозяйствующего субъекта. Фондоотдача введенного в действие оборудования зависит как от его технических характеристик (поколения выпуска), так и от условий эксплуатации: контроля текущего состояния оборудования, своевременного проведения ремонтных работ, соблюдения оптимальных сроков эксплуатации, степень загрузки производственных мощностей, время работы (без перерывов, за сутки) и тому подобное [18, С.156].

Влияние использования материальных ценностей и энергетических ресурсов на эффективность деятельности предприятия может быть оценено как положительное при снижении материалоемкости и росте материалоотдачи, определении энергоемкости продукции (работ, услуг), рациональной организации процесса управления материальными ресурсами и источниками их поставки посредством планирования оптимального объема поставок и времени между поставками [13, С.106].

Эффективность результатов труда может быть оценена по внешнему виду и качеству. При этом критерии должны быть соотнесены в первую очередь с полезностью, заложенной в продукте и ценой, которую потенциальный покупатель готов заплатить за единицу продукта. Однако, этого не всегда достаточно, предложение продукции должно появиться в нужном месте в нужное время, по цене, складывающейся как из затрат ресурсов, необходимых для производства продукции, так и того процента вознаграждения за организацию и осуществле-

ние деятельности предприятия [5, С.6]. Для этого аппарат управления предприятия должен отслеживать возникающие барьеры на этапах производства и реализации продукции и своевременно их устранять.

Другим источником, определяющим эффективность деятельности предприятия является персонал – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие.

Профессиональные качества сотрудников, рост производительности труда обеспечивается за счет организации действенного механизма мотивации и стимулирования труда на предприятии, созданием дружественной обстановки в коллективе, социальной защищенности сотрудников, другими словами, заинтересованности руководства в каждом члене коллектива.

Здоровый трудовой коллектив, соблюдение норм и нормативов условий труда, рациональное делегирование полномочий и ответственности свидетельствуют об эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, обеспечивая необходимый уровень специализации и координации управленческих процессов, а, следовательно, высший уровень эффективности (продуктивности) любой сложной производственно-хозяйственной системы [32, С.157].

Трудоемкость производства, характерная для ряда отраслей, обязывает совершенствовать методы работы для достижения определенного уровня эффективности производства. Данное направление работы за основу берет результаты анализа условий труда, аттестации, количество и направления повышения квалификации специалистов, возможность использования опыта управления трудовыми ресурсами передовых предприятий отрасли.

Профессиональная компетентность, деловая этика и личные взаимоотношения между людьми в коллективе формируют стиль управления предприятием, который в свою очередь, оказывает влияние на деятельность предприятия в целом.

Научно-технический прогресс был и остается важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства [21, С.22]. До недавнего времени результаты научно-технического прогресса внедряли на базе сложившихся технологий производства, поэтапно модернизируя оборудование, уста-

новку новых программ по автоматизации функций управления по подразделениям и т.д. Современная рыночная среда требует кардинального пересмотра, качественных преобразований, переход к принципиально новым технологиям для достижения мирового уровня конкурентоспособности отечественной продукции; коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

В рамках современного развития производства становится актуальным решение таких проблем, как комплексная автоматизация производственного процесса и процесса управления и механизация, применение новинок научно-технического прогресса, использования прогрессивных форм организации производства и труда, то есть тех проблем, которые могут замедлить развитие предприятия и стать преградой повышения конкурентоспособности продукции [12, С.16].

Финансы – наиболее дефицитный ресурс предприятий на любом этапе функционирования в условиях современной экономики. Поэтому поиск финансовых ресурсов для применения результатов научно-технического прогресса в отрасли необходимо осуществлять по всем направлениям, закрепляя порядок действий в стратегическом плане развития предприятия.

Теоретически известно множество источников финансирования результатов научно-технического прогресса, но руководству предприятия необходимо провести оценку реальности их применения в тех условиях функционирования и периоде времени.

Источниками финансирования научно-технического прогресса производственной деятельности предприятий являются следующие [12, С.16-17]:

- собственные средства предприятий и, прежде всего прибыль, остающаяся в их распоряжении;
- средства вышестоящих организаций (для государственных и муниципальных унитарных предприятий), ассоциаций, концернов, финансово-промышленных групп (для акционерных, корпоративных предприятий, хозяйственных обществ);



- отечественные инвесторы;
- зарубежные инвесторы.

В современных условиях предприятия не всегда могут выделить собственные средства на финансирование научно-технического прогресса. Такие предприятия лишь могут ставить перспективными задачи достижения определенного уровня развития производственного процесса посредством финансирования научно-технического прогресса. Другие предприятия, в большинстве случаев отрасли промышленности, осуществляют рентабельную деятельность и могут позволить реинвестировать определенные суммы прибыли в техническое перевооружение производства.

Внешним источником финансирования являются инвесторы, вложения которых должны иметь экономическое обоснование и четкое представление об отдаче средств [8, С.170]. При этом сталкиваются два мнения: производителя и инвестора, оба направленные на максимизацию прибыли. Таким образом, предоставление средств инвестором предлагается под высокий процент с учетом риска функционирования отечественных предприятий, что ставит в заранее невыгодное положение производителя и зависимость от заемных средств. Данная ситуация, в первую очередь должна решаться со стороны государства, обеспечивая привлекательный инвестиционный климат страны [34, С.124]. Долгосрочная тенденция развития экономики благоприятствует притоку зарубежных инвестиций, а также отечественных из ряда специфичных в финансовом плане регионов – Москвы и Санкт-Петербурга.

Определяя размер инвестиций в научно-технический прогресс, сразу хочется отметить их большую экономическую привлекательность, так как срок окупаемости по ним значительно ниже, чем вложения в другие сферы деятельности предприятия.

Таким образом, лишь комплексное использование всей системы перечисленных факторов может обеспечить соответствующие темпы роста эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РТК»**

### **2.1 Характеристика предприятия**

Объектом исследования в квалификационной выпускной работе является Общество с ограниченной ответственностью «Региональная телефонная компания», основным видом деятельности которого является розничная торговля радио- и телеаппаратурой.

Полное фирменное наименование предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «Региональная телефонная компания».

Сокращенное наименование: ООО «РТК».

Организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью. Деятельность Общества подтверждается Свидетельством о государственной регистрации юридического лица серия 19 № 000836786, выданным 28.06.2011 г.

Место нахождения предприятия, его почтовый адрес: 655017, Россия, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Хакасская, 52Н.

ООО «РТК» представляет собой два магазина в г. Абакане и г. Саяногорске и торговый павильон на центральном рынке г. Абакана.

На предприятии работает персонал общей численностью 7 человек.

Главная цель предприятия – максимальное удовлетворение пожеланий клиентов качественной радио- и телеаппаратурой и аксессуарами к ним.

Ассортимент реализуемых товаров включает более пятиста наименований. Каждый год ассортимент реализуемых товаров расширяется, компания находится в постоянном поиске новых надежных поставщиков.

Предприятие ООО «РТК» является динамично развивающимся, перспективным и конкурентоспособным.

Главными конкурентами предприятия являются такие крупные магазины как «DNS», «RBT.RU», «Евросеть», а также небольшие павильоны и торговые точки по продаже сотовых телефонов и аксессуаров к ним.

Структуру управления ООО «РТК» можно представить на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «РТК»

Руководство текущей деятельностью предприятия осуществляет директор. Директор осуществляет общее руководство, решает самостоятельно все вопросы деятельности предприятия. Директор пользуется правом распоряжения имуществом и средствами предприятия в пределах установленных уставом предприятия, заключает договора, выдает доверенности, открывает в банках счета, утверждает штатное расписание, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками предприятия.

Бухгалтер занимается начислением и выдачей заработной платы работникам, начислением и отчислением налоговых выплат, начислением амортизационных отчислений, заполнением и предоставлением в соответствующие органы бухгалтерских отчетов и документации строгой отчетности, составление бухгалтерского баланса, проведение инвентаризации и т.д.

Прибыль от деятельности предприятия используется на возмещение материальных затрат, осуществление обязательных платежей и отчислений (налоги, оплата труда работников). Оставшаяся в распоряжении предприятия прибыль направляется на развитие и расширения торговли, приобретение имущества, материальное поощрение работников, и другие цели по усмотрению директора.

## 2.2 Анализ активов баланса

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, то есть о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах предприятия на производство и реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности.

С целью проведения внешнего финансового анализа воспользуемся формой № 0710001 отчетности за 2016 год: «Бухгалтерский баланс».

Таблица 2.1 – Общий анализ структуры баланса 2016 год

Актив	Сумма, тыс.руб.	%	Пассив	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	3 225,0	66,9	Собственный капитал	3 029,0	62,8
Оборотные активы	1 598,0	33,1	Заемный капитал	1 794,0	27,2
Баланс	4 823,0	100,0	Баланс	4 823,0	100,0

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.1, на 2016 год стоимость имущества предприятия составляют 4 823 тыс. руб., что на 302 тыс. рублей меньше данного показателя за 2015 год. В 2016 году удельный вес внеоборотных активов в общей стоимости имущества составляет 66,9% или 3 225 тыс.руб. в абсолютном выражении. Доля оборотных активов составляет 33,1% или 1 598 тыс.руб.

Анализ источников капитала показал, что предприятие повышает надежность своей деятельности тем фактом, что на 62,8% работает на собственном капитале. Структура заемного капитала при этом в большей степени представлена краткосрочными обязательствами, что отрицательно характеризует структуру источников с точки зрения их надежности и защищенности от правосторонних рисков.

Рассмотрим в таблице 2.2 показатели структуры и динамики активов предприятия.

Таблица 2.2 – Показатели структуры и динамики активов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	%
1 Всего активов	4 521,0	100,0	4 823,0	100,0	302,0	6,7
в том числе						
1.1 Внеоборотные	3 562,0	78,8	3 225,0	66,9	-337,0	-9,5
из них:						
финансовые	3 562,0	78,8	3 225,0	66,9	-337,0	-9,5
1.2 Оборотные	959,0	21,2	1 598,0	33,1	639,0	66,6
из них:						
материальные	630,0	13,9	830,0	17,2	200,0	31,7
финансовые	329,0	7,3	768,0	15,9	439,0	133,4

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

В результате проведенного в таблице 2.2 анализа, можно сделать следующие выводы: в 2016 году 66,9% капитала, дополнительно вовлеченного в хозяйственный оборот, размещено во внеоборотных активах и лишь 33,1% в оборотных. В оборотных активах преобладает материальная часть (запасы товаров для перепродажи) – 830 тыс. руб., это связано со спецификой деятельности предприятия. Внеоборотные активы в 2016 году составляют 3 225 тыс. руб. и на 100% состоят из основных средств.

Из данных таблицы 2.2 можно отметить, что в динамике стоимость имущества в 2016 году увеличилась на 302 тыс. руб. или на 6,7% за счет увеличения стоимости оборотных активов на 639 тыс. руб. или на 66,6%. Динамика роста оборотных активов наблюдается за счет увеличения запасов, суммы дебиторской задолженности и денежных средств.

Как отмечалось выше, внеоборотные активы организации на 100% состоят из основных средств, которые в свою очередь представлены двумя нежилыми помещениями, расположенными в г. Абакане и г. Саяногорске, площадью, соответственно, 80 м<sup>2</sup> и 150 м<sup>2</sup>, которые используются под магазины, а также

офисной мебелью, оргтехникой и хозяйственным инвентарем. Структура и динамика основных средств представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики основных средств

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Основные средства всего:	3 562,0	100,0	3 225,0	100,0	-337,0	-9,5
в том числе:						
здания и сооружения	3 290,0	92,4	2 921,0	90,6	-369,0	-11,2
машины и оборудование	268,0	7,5	300,0	9,3	32,0	11,9
хозяйственный инвентарь	4,0	0,1	4,0	0,1	0,0	0,0
Справочно:						
активная часть	268,0	7,5	300,0	9,3	32,0	11,9

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), Ведомость учета основных средств

По данным таблицы 2.3, на конец 2016 года сумма основных средств уменьшилась на 337 тыс. руб. или на 9,5% за счет продажи не востребовавшего складского помещения в г. Саяногорске.

В структуре основных средств основную долю занимают помещения – 90,6%. Оборудование, которым обеспечена компания составляет 9,3% в общей доле основных средств и относится к их активной части. За 2016 год произошло увеличение активной части основных средств на 11,9%, что играет положительную роль. В составе такого имущества как хозяйственный инвентарь за 2016 год не произошло никаких изменений.

Рассчитаем такие финансовые показатели как коэффициент износа, коэффициент годности, коэффициент обновления и выбытия основных средств.

Коэффициент износа показывает, какая доля основного капитала уже амортизирована и косвенно свидетельствует об уровне физической изношенности.

Рассчитаем коэффициент износа за 2015 и 2016 год.

$$K_{\text{износа}}^{2015} = \frac{108}{3562} \cdot 100\% = 3,0\%$$

$$K_{\text{износ}}^{2016} = \frac{176}{3225} \cdot 100\% = 5,5\%$$

Коэффициент износа активной части:

$$K_{\text{износаакт.ч}}^{2015} = \frac{14}{268} \cdot 100\% = 5,2\%$$

$$K_{\text{износаакт.ч}}^{2016} = \frac{26}{300} \cdot 100\% = 8,7\%$$

Коэффициент годности показывает долю остаточной стоимости основных средств в процентах от первоначальной и свидетельствует о сохранившемся производственном потенциале.

Рассчитаем  $K_{\text{годн}}$  за 2015 и 2016 год.

$$K_{\text{годн}}^{2015} = 100\% - 3,0\% = 97,0\%$$

$$K_{\text{годн}}^{2016} = 100\% - 5,5\% = 94,5\%$$

Коэффициент годности активной части:

$$K_{\text{годн.акт.ч}}^{2015} = 100\% - 5,2\% = 94,8\%$$

$$K_{\text{годн.акт.ч}}^{2016} = 100\% - 8,7\% = 91,3\%$$

Для исследования движения основных средств следует использовать два его параметра – интенсивность и соотношение выбытия и поступления. Движение основных средств характеризует коэффициент обновления.

$$K_{\text{обновл}}^{2015} = \frac{100}{3562} \cdot 100\% = 2,8\%$$

$$K_{\text{обновл.акт.ч}}^{2015} = \frac{100}{268} \cdot 100\% = 37,3\%$$

$$K_{\text{обновл}}^{2016} = \frac{32}{3225} \cdot 100\% = 0,9\%$$

$$K_{\text{обновл.акт.ч}}^{2016} = \frac{32}{300} \cdot 100\% = 10,7\%$$

Коэффициент выбытия основных средств показывает, какая доля основных средств, имевшихся к началу отчетного периода, выбыла за отчетный период из-за продажи, ветхости или износа.

$$K_{\text{выб}}^{2015} = \frac{16}{3562} \cdot 100\% = 0,4\%$$

$$K_{\text{выб. акт. ч}}^{2015} = \frac{16}{268} \cdot 100\% = 5,9\%$$

$$K_{\text{выб}}^{2016} = \frac{369}{3225} \cdot 100\% = 11,4\%$$

Коэффициент выбытия активной части в 2016 году рассчитать невозможно, так как выбытие основных средств произошло в части складского помещения, а оно не относится к активной части основных средств.

Расчетные значения показателей износа и движения основных средств представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Расчет показателей износа и движения основных средств

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Всего	в т.ч. актив. часть	Всего	в т.ч. актив. часть	Всего	актив. часть
Основные средства всего, тыс.руб.	3 562,0	268,0	3 225,0	300,0	-337,0	32,0
Начисленный износ всего, тыс.руб.	108,0	14,0	176,0	26,0	68,0	12,0
Коэффициент износа, %	3,0	5,2	5,5	8,7	2,5	3,5
Коэффициент годности, %	97,0	94,7	94,5	91,3	-2,5	-3,4
Коэффициент обновления, %	2,8	37,3	0,9	10,7	-1,9	-26,6
Коэффициент выбытия, %	0,4	5,9	11,4	0,0	11,0	-5,9

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), Ведомость учета основных средств

По данным таблицы 2.4 видно, что в 2016 году на предприятии наблюдается низкая степень физической изношенности основных средств, так как коэффициент износа составляет 5,5% и находится в пределах до 20%. Основная часть износа приходится на активную часть производственных фондов.



Коэффициент годности непосредственно связан с коэффициентом износа, чем выше коэффициент износа, тем ниже коэффициент годности. Последний показывает удельный вес неизношенной части основных средств в общей стоимости основных фондов. Годная часть основных средств составляет в 2016 году 94,5%.

Коэффициент обновления показывает, какая часть основных средств была обновлена в течение отчетного периода. Общий показатель коэффициента обновления в 2016 году составил 0,9%, коэффициент обновления активной части основных средств составил 10,7%.

Коэффициент выбытия показал, что 11,4% основных средств, имевшихся к началу 2016 года, выбыла из-за продажи.

Таким образом, в 2016 году основные средства организации имеют невысокий уровень износа. Но и обновляются недостаточно интенсивно.

Рассчитаем показатели эффективности управления и использования основных фондов и представим их в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели эффективности использования основных фондов

Показатели	Нормативное значение	2015 год	2016 год	Отклонения
Фондоотдача	>1,0-2,0	1,87	2,31	0,44
Фондоемкость	<0,5-1,0	0,38	0,43	0,05
Фондорентабельность	>0,5-0,7	1,03	1,17	0,14

Фондоотдача – это обобщающий показатель, характеризующий уровень эффективности использования производственных фондов организации. Как видно из таблицы 2.5, в 2016 году наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,44. Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии основных фондов.

Фондоемкость является обратной величиной от фондоотдачи. Она характеризует, сколько основных производственных фондов приходится на 1 рубль произведенной продукции или оказанных услуг. В 2016 году этот показатель составил 0,43 руб./руб.

Фондорентабельность – показатель, характеризующий сколько рублей

прибыли приходится на 100 рублей основных фондов. Значение показателя фондорентабельности составило 1,17 руб./руб. Положительным фактором является увеличение фондорентабельности в динамике.

С целью выяснения структурно-динамических особенностей поведения оборотного капитала и оценки эффективности его использования проведем анализ оборотных активов.

По таблице 2.6 исследуем структуру и динамику оборотных активов предприятия.

Таблица 2.6 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	% к итогу	Сумма тыс.руб.	%
Оборотные активы	959,0	100,0	1 598,0	100,0	639,0	66,6
1. Запасы, в том числе:	630,0	65,7	830,0	51,9	200,0	31,7
товары для перепродажи	630,0	65,7	830,0	51,9	200,0	31,7
2. Дебиторская задолженность	210,0	21,9	644,0	40,3	434,0	206,7
3. Денежные средства	119,0	12,4	124,0	7,8	5,0	4,2

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

Анализ оборотных активов, представленный в таблице 2.6, показал, что доля оборотных активов за 2016 год увеличилась на 66,6%. На изменение оборотных активов повлияло увеличение следующих статей: денежные средства на 5 тыс.руб. или на 4,2%; запасы товаров для перепродажи – на 200 тыс. руб. или 31,7%; дебиторская задолженность за анализируемый период увеличилась на 434 тыс. руб. или 206,7%.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Таким образом, перейдем к анализу оборачиваемости всех оборотных средств и их составляющих.

Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет общих показателей оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2015 год	2016 год
Выручка от продажи, тыс. руб.	6 651,0	7 451,0
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	959,0	1 598,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты	6,94	4,66
Длительность одного оборота, дней	53	79

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), «Отчет о прибылях и убытках за 2016 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.7 видно, что краткосрочные текущие активы в 2016 году увеличились на 639 тыс. руб., коэффициент оборачиваемости оборотных средств составил 4,66. Оборачиваемость оборотных средств в 2016 году замедлилась на 2,28 оборота и составила 4,66 оборота. За счет это продолжительность оборота увеличилась на 26 дней.

Состояние дебиторской задолженности, ее размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации. Вся задолженность предприятия в 2015 и 2016 годах является краткосрочной. Для оценки состава и движения дебиторской задолженности в таблице 2.8 проведем анализ дебиторской задолженности по категориям дебиторов.

Таблица 2.8 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
1 Дебиторская задолженность, всего	210,0	100,0	644,0	100,0	434,0	206,7
1.1 Поставщики и подрядчики	210,0	100,0	644,0	100,0	434,0	206,7

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным, представленным в таблице 2.8, видно, что общая сумма дебиторской задолженности в 2016 году увеличилась на 206,7% в сравнении с предыдущим годом. В структуре дебиторской задолженности 100% занимают расчеты с поставщиками и подрядчиками. Это обусловлено перечислением авансовых платежей поставщикам за приобретаемые товары.

## 2.3 Анализ пассивов баланса

Капитал, рассматриваемый с точки зрения источников его привлечения, называется пассивным. На этом этапе анализа следует изучить объем и динамику пассивов, выявить особенности и динамику структуры привлеченного капитала. Общий анализ структуры и динамики источников представим в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели структуры и динамики пассивов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Всего источников	4 521,0	100,0	4 823,0	100,0	302,0	6,7
в том числе						
собственных	2 749,0	60,8	3 029,0	62,8	280,0	10,2
заемных	1 772,0	39,2	1 794,0	37,2	22,0	1,2
из них						
долгосрочных	823,0	18,2	833,0	17,3	10,0	1,2
краткосрочных	989,0	21,0	961,0	19,9	12,0	1,3

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.9 можно отметить, что увеличение суммы источников на 302 тыс. руб. произошло по причине увеличения суммы собственных и заемных средств, на 280 тыс.руб. и 22 тыс.руб., соответственно.

Структура пассивов на 62,8% представлена собственными источниками, доля заемных источников составляет 37,2%.

Заемный капитал представлен на 17,3% долгосрочными источниками, краткосрочные займы составляют 19,9% от всего заемного капитала.

Анализ структуры и динамики заемного капитала по категориям кредиторов представлен в таблице 2.10.

По данным таблицы 2.10 можно сделать вывод, что предприятие активно привлекает в хозяйственный оборот кредиты банков.

Таблица 2.10 – Группировка обязательств по категориям кредиторов

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	%
Обязательства всего:	1 772,0	100,0	1 794,0	100,0	22,0	1,2
1 Кредиты и займы	1 213,0	68,5	845,0	47,1	-368,0	-30,3
2 Кредиторская задолженность	559,0	31,5	949,0	52,9	390,0	69,8
2.1 Покупатели и заказчики	129,0	7,3	257,0	14,3	128,0	99,2
2.2 Поставщики и подрядчики	430,0	24,2	692,0	38,6	262,0	60,9

Источники информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

Задолженность по ссудам банков составила 845 тыс.руб. или 47,1% от всей суммы заемного капитала, остальная часть заемного капитала 52,9% представлена кредиторской задолженностью. Основными кредиторами предприятия в 2016 году являются поставщики и подрядчики. За счет этой задолженности сформировано 38,6% от всей кредиторской задолженности.

Рост кредиторской задолженности наблюдается по категориям кредиторов «поставщики и подрядчики» и «покупатели и заказчики». Отсутствие задолженности перед персоналом организации, бюджетом и внебюджетными фондами показывает, что организация не испытывает трудности в финансировании и не задерживает заработную плату.

## 2.4 Анализ финансового состояния

Анализ финансового состояния является важнейшим условием платежеспособности предприятия. Финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей отражающих процесс формирования и использования финансовых ресурсов. Данные финансового состояния необходимы для внутреннего пользования, так и для партнеров экономической деятельности, государства, финансовым и налоговым организациям.

Анализ финансового состояния основан на расчете показателей:

– показатели финансовой устойчивости (коэффициент независимости, удельный вес собственных средств, соотношения собственных и заёмных средств, удельный вес дебиторской задолженности, удельный вес собственных и долгосрочных займов);

– показатели платежеспособности (коэффициент абсолютной ликвидности, общий коэффициент покрытия);

– показатели деловой активности (общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость запасов, оборачиваемость собственных средств, производительность).

Под финансовой устойчивостью понимают способность предприятия финансировать свою деятельность, используя заемные средства, в той мере, в которой они не вызывают излишних рисков.

Анализ финансовой устойчивости предприятия проведем на основании показателей обеспеченности материальных активов источниками финансирования, представленных в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

тыс.руб.

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
1 Собственный капитал	2 749,0	3 029,0	280,0
2 Внеоборотные активы	3 562,0	3 225,0	-337,0
3 Собственные оборотные средства	-813,0	-196,0	617,0
4 Долгосрочные пассивы	823,0	833,0	10,0
5 Собственные и долгосрочные источники	10,0	637,0	627,0
6 Краткосрочные заемные средства	390,0	12,0	-378,0
7 Общая величина основных источников	400,0	649,0	249,0
8 Общая величина запасов и затрат	630,0	830,0	200,0
9 Излишек (+) или недостаток (-) СОС	-1 443,0	-1 026,0	417,0
10 Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-620,0	-193,0	427,0
11 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	-230,0	-181,0	49,0

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.11 видно, что в 2016 году ООО «РТК» находится в финансово неустойчивом положении вследствие недостатка собственных оборотных средств в сумме 1 026 тыс. руб. Недостаток собственных и долгосрочных источников организации в 2016 году составил 193 тыс. руб., а недостаток общей величины основных источников 181 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о неэффективной финансовой политике организации вследствие нерационального использования оборотных средств.

В таблице 2.12 проведем анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.12 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,60	0,63	0,03	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	-1,29	-0,24	1,05	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	-0,85	-0,12	0,73	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	-0,30	-0,06	0,24	$\geq 0,3$

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.12, коэффициент автономии в 2016 году соответствует нормативному значению и указывает на достаточную сумму собственного капитала организации, его значение равно 0,63.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат указывает на недостаточное количество собственных оборотных средств – значение коэффициента - 0,24.

Значение коэффициента обеспеченности оборотных активов, равное - 0,12, не соответствует нормативному значению и указывает на недостаточную степень обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности также не соответствует нормативному значению и указывает на недостаточное количество собственных оборотных

средств, коэффициент в 2016 году имеет отрицательное значение -0,06.

Следует отметить тенденцию к увеличению всех показателей финансовой устойчивости.

Ликвидность баланса характеризуется степенью покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Группировка статей баланса по степени ликвидности приведена в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Группировка статей баланса по степени ликвидности

тыс.руб.

Актив	2015 год	2016 год	Пассив	2015 год	2016 год
1 Наиболее ликвидные активы, Анл	119,0	124,0	1 Наиболее срочные обязательства, Пнс	559,0	949,0
2 Быстро реализуемые активы, Абр	210,0	644,0	2 Краткосрочные обязательства, Пкс	390,0	12,0
3 Медленно реализуемые активы, Амр	630,0	830,0	3 Долгосрочные обязательства, Пдс	823,0	833,0
4 Трудно реализуемые активы, Атр	3 562,0	3 225,0	4 Постоянные пассивы, Пп	2 749,0	3 029,0
ИТОГО:	4 521,0	4 823,0	ИТОГО:	4 521,0	4 823,0

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

По данным таблицы 2.13 можно оценить ликвидность организации, которая признается абсолютной, если соблюдаются пропорции:

$$\text{Анл} > \text{Пнс}; \text{Абр} > \text{Пкс}; \text{Амр} > \text{Пдс}; \text{Атр} < \text{Ппост}$$

2015 год: Анл (119) < Пнс (559) – условие не выполняется

2016 год: Анл (124) < Пнс (949) – условие не выполняется

Условие абсолютной ликвидности в 2016 году не выполняется. Это означает, что у организации нет средств для оплаты наиболее срочных обязательств.



2015 год: Абр (210) < Пкс (390) – условие не выполняется

2016 год: Абр (644) > Пкс (12) – условие выполняется

В 2016 году у предприятия имеются средства для оплаты своих обязательств в среднесрочном плане.

2015 год: Амр (630) < Пдс (823) – условие не выполняется

2016 год: Амр (830) < Пдс (833) – условие не выполняется

У организации отсутствуют средства для оплаты долгосрочных обязательств.

2015 год: Атр (3 562) > Пост (2 749) – условие не выполняется

2016 год: Атр (3 225) > Пост (3 029) – условие не выполняется

В соответствии с первым, третьим и четвертым неравенствами организацию предварительно можно признать финансово неустойчивой.

Баланс организации 2016 года практически не соответствует рекомендуемым пропорциям ликвидности.

Для анализа платежеспособности применяется ряд специальных коэффициентов. Для оценки платежеспособности используются коэффициенты ликвидности, представленные в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2015 год	2016 год	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13	0,13	$\geq 0,1$
Коэффициент критической ликвидности	0,35	0,79	$\geq 0,7-0,8$
Коэффициент текущей ликвидности	1,01	1,7	$\geq 1,2-1,5$

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001)

Из данных таблицы 2.14 можно сделать вывод, что в 2016 году 13% задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств.

Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть текущих активов может быть погашена в ближайшее время, при условии своевременных расчетов с дебиторами. В 2016 году у организации возможность погашения текущих активов возросла с 35% до 79%, что свидетельствует о высокой ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности можно погасить, мобилизуя все существующие оборотные активы. За 2016 год коэффициент текущей ликвидности увеличился со 101% до 170%.

По признакам ликвидности платежная состоятельность организации высокая и возможности в погашении своих обязательств наиболее перспективны.

Таким образом, организация финансово неустойчива, но платежеспособна. Можно дать отрицательную оценку политике управления оборотными активами в краткосрочном плане.

В качестве экономического результата финансовый анализ рассматривает два показателя: выручку и прибыль. Анализ финансовых результатов предприятия за 2015 и 2016 годы представлен в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Анализ финансовых результатов

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от реализации	6 651,0	7 451,0	800,0	12,0
Полная себестоимость	2 508,0	3 161,0	653,0	26,0
Валовая прибыль	4 143,0	4 290,0	147,0	3,5
Прибыль от реализации	4 143,0	4 290,0	147,0	3,5
Прочие расходы	480,0	504,0	24,0	5,0
Прибыль до налогообложения	3 663,0	3 786,0	123,0	3,4
Текущий налог на прибыль	733,0	757,0	24,0	3,3
Чистая прибыль	2 930,0	3 029,0	99,0	3,4

Источник информации: «Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002)

По данным, представленным в таблице 2.15, в 2016 году финансовым результатом деятельности предприятия явилась чистая прибыль в сумме 3 029 тыс. руб. Прибыли предприятия была образована следующим образом. В 2016 году было получено выручки на сумму 7 451 тыс. руб., что на 12% больше, чем в 2015 году. Себестоимость за анализируемый период возросла на 26%. Стремительный темп роста себестоимости по сравнению с темпом роста выручки привел к увеличению прибыли от реализации всего на 3,5%.

В результате прибыль от реализации составила в 2016 году 4 290 тыс. руб. После налогообложения чистая прибыль составила 3 029 тыс. руб. Таким образом, в 2016 году деятельность организации являлась прибыльной.

Рассмотрев достигнутый экономический эффект в абсолютных величинах, проанализируем относительные показатели эффективности. В качестве результата деятельности организации рассмотрим выручку от реализации и прибыль.

Коэффициент деловой активности характеризует эффективность использования предприятием своих средств. Выручка от реализации является основой для расчета показателей деловой активности.

Показатели деловой активности представим в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Показатели деловой активности

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение
Коэффициент деловой активности	1,47	1,54	0,07
Фондоотдача основных средств	1,87	2,31	0,44
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	6,94	4,66	-2,28
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,42	2,46	0,04
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	3,75	4,15	0,4

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001), «Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002)

Из данных, представленных в таблице 2.16, видно, что оборачиваемость активов увеличилась лишь на 0,07 оборота за счет значительного замедления оборачиваемости оборотных средств.

Оборачиваемость основных средств (фондоотдача), по данным таблицы 2.16, ускорилась на 0,44 оборота, а оборачиваемость оборотных средств замедлилась на 2,28 оборота. Оборачиваемость собственного капитала ускорилась на 0,04 оборота, оборачиваемость заемного капитала ускорилась на 0,4 оборота.

На данном этапе анализа можно говорить о прибыльной финансовой политике организации. Однако, низка оборачиваемость некоторых показателей.

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий размер прибыли, приходящейся на рубль потребляемых ресурсов. Анализ показателей рентабельности проведем в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Показатели рентабельности

проценты

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения
Рентабельность продаж	62,3	57,6	-4,7
Рентабельность основной деятельности	81,0	78,5	-2,5
Рентабельность активов	64,8	62,8	-2,0
Рентабельность собственного капитала	106,6	100,0	-6,6

Источник информации: «Бухгалтерский баланс за 2016 год» (форма № 0710001),  
«Отчет о финансовых результатах за 2016 год» (форма № 0710002)

По данным таблицы 2.17 можно сделать вывод о том, что на предприятии наблюдается тенденция снижения всех показателей рентабельности.

Рентабельность продаж показывает, сколько процентов прибыли от продаж приходится на выручку от реализации. В 2016 году можно отметить значение рентабельности продаж 57,6%, что на 4,7% ниже показателя 2015 года.

Рентабельность основной деятельности указывает на то, что организация получает 78,5 коп. прибыли от продаж на рубль затрат, что ниже показателя 2015 года на 2,5%.

Рентабельность активов показывает, что на вложенные активы организация получает 62,8% прибыли, что является положительным, так как с помощью этих же активов организация будет в следующем периоде своей деятельности получать прибыль. Следует отметить уменьшение значения рентабельности ак-

тивов в динамике на 2%.

Рентабельность собственного капитала организации позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования. В данном случае показатель составляет 100% прибыли на собственный капитал.

Как результат анализа финансовых результатов, можно отметить, что деятельность организации прибыльна, однако замедление оборачиваемости оборотных активов, отвлечение их в активы невысокой ликвидности ведет к снижению платежеспособности.

## 2.5 Управленческий анализ

Главная цель управленческого анализа – оценить эффективность деятельности предприятия и выявить пути ее повышения, кроме того, оценить результаты производственно-хозяйственной деятельности, проанализировать ход выполнения производственной программы с целью прогнозирования возможных результатов, а также анализ производства и реализации продукции с целью оперативного воздействия на ход деятельности предприятия.

Рассмотрим деятельность предприятия в разрезе отдельных видов реализованной продукции. Объем реализации радио- и телеаппаратуры представим в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Объем реализации продукции

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Мобильные телефоны	5 188,0	78,0	5 781,0	77,6	593,0	11,4
Стационарные телефоны	13,0	0,2	15,0	0,2	2,0	15,4
Зарядные устройства, аккумуляторы	851,0	12,8	849,0	11,4	-2,0	-0,2
Аксессуары	599,0	9,0	806,0	10,8	207,0	34,6
Всего	6 651,0	100,0	7 451,0	100,0	800,0	12,0

Источник информации: данные управленческого учета

По данным, представленным в таблице 2.18, можно сделать следующий вывод. Реализация радио- и телеаппаратуры на предприятии распределилась следующим образом – основную часть дохода (77,6%) приносит продажа мобильных телефонов, объем реализации этого вида товаров составил в 2016 году 5 781 тыс. руб., 11,4% от всего объема приходится на реализацию зарядных устройств, аккумуляторов, батарей – 849 тыс.руб., 10,8% или 806 тыс.руб. составил доход от продажи аксессуаров и 15 тыс.руб. (0,2%) – от реализации стационарных телефонов.

Себестоимость реализуемой продукции складывается из элементов затрат, приведенных в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Структура и динамика себестоимости продукции

Показатели	2015 год		2016 год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Материальные затраты	710,0	28,3	1 128,0	35,7	418,0	58,9
Затраты на оплату труда	1 680,0	67,0	1 848,0	58,5	168,0	10,0
Амортизация	108,0	4,3	176,0	5,6	68,0	63,0
Прочие	10,0	0,4	9,0	0,3	-1,0	-10,0
Всего	2 508,0	100,0	3 161,0	100,0	653,0	26,0

Источник информации: данные управленческого учета

По данным, представленным в таблице 2.19, отметим увеличение себестоимости по всем статьям за исключением прочих затрат. В 2016 году предприятие значительно увеличило сумму материальных затрат (на 26%). Это связано с увеличением объема продаж. Показатель заработной платы увеличился за счет увеличения уровня оплаты труда на 10%. Амортизация увеличилась в 2016 году на 63%.

Предприятие ежегодно рассчитывает среднесписочную численность персонала, учитывая мероприятия развития и возможности изменения списочной численности персонала исходя из загруженности работников. В таблице 2.20 представлено количество работающих за 2015 и 2016 год.

Таблица 2.20 –Количество работающих в организации

Наименование	Количество, чел.	
	2015 год	2016 год
Административный персонал	2	2
Менеджеры по продажам	5	5
Итого	7	7

Источник информации: данные управленческого учета

По данным таблицы 2.20, в состав административного персонала входят 2 человека – руководитель и бухгалтер их доля в общей численности персонала составляет 28,6%. Всего в 2016 году на предприятии работало 7 человек. Исходя из специфики предприятия, менеджеры по продажам составляют большую долю от общего числа работающих – 5 человек (71,4%).

Возраст производственного персонала колеблется в диапазоне от 24 до 34 лет.

## 2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Региональная телефонная компания» является предприятием малого бизнеса, основным видом деятельности которого является розничная торговля радио- и телеаппаратурой.

ООО «РТК» представляет собой два магазина в г. Абакане и г. Саяногорске и торговый павильон на центральном рынке г. Абакана.

На предприятии работает персонал общей численностью 7 человек.

Ассортимент реализуемых товаров включает более пятиста наименований. Каждый год ассортимент реализуемых товаров расширяется, компания находится в постоянном поиске новых надежных поставщиков.

Стоимость имущества предприятия в 2016 году составляет 4 823 тыс. руб. Большая часть имущества предприятия представлена внеоборотными активами, которые на 100% состоят из основных средств, представленных, в свою очередь двумя нежилыми помещениями, расположенными в г. Абакане и г. Саяногорске, площадью, соответственно, 80 м<sup>2</sup> и 150 м<sup>2</sup>, которые используются под ма-

газины, а также офисной мебелью, оргтехниккой и хозяйственным инвентарем. На предприятии функционируют основные средства невысокой степени изношенности ( $K_{из}=5,5\%$ ).

Предприятие работает преимущественно на собственном капитале, составляющем в структуре источников 62,8%. Заемный капитал представлен на 17,3% долгосрочными источниками, краткосрочные займы составляют 19,9% от всего заемного капитала.

Предприятие активно привлекает в хозяйственный оборот кредиты банков. Задолженность по ссудам банков составила 845 тыс.руб. или 47,1% от всей суммы заемного капитала, оставшая часть заемного капитала 52,9% представлена кредиторской задолженностью. Основными кредиторами предприятия в 2016 году являются поставщики и подрядчики. За счет этой задолженности сформировано 38,6% от всей кредиторской задолженности.

По данным анализа финансовой устойчивости в 2016 году предприятие находится в финансово неустойчивом положении вследствие недостатка собственных оборотных средств в сумме 1 026 тыс. руб.

Платежеспособность организации за 2016 год не изменилась, коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,13. Это означает, что в 2016 году 13% задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств.

Финансовым результатом деятельности предприятия в 2016 году стала чистая прибыль в сумме 3 029 тыс. руб.

Основную часть дохода (77,6%) приносит продажа мобильных телефонов, объем реализации этого вида товаров составил в 2016 году 5 781 тыс. руб., 11,4% от всего объема приходится на реализацию зарядных устройств, аккумуляторов, батарей – 849 тыс.руб., 10,8% или 806 тыс.руб. составил доход от продажи аксессуаров и 15 тыс.руб. (0,2%) – от реализации стационарных телефонов.

В 2016 году предприятие значительно увеличило сумму материальных затрат (на 26%). Это связано с увеличением объема продаж. Показатель заработной платы увеличился за счет увеличения уровня оплаты труда на 10%.



Комплексная оценка деятельности предприятия позволяет сделать ряд выводов о главных проблемах предприятия. К ним относятся некачественная политика управления оборотными активами предприятия и неэффективное использование возможностей рынка – весь объем продаж сосредоточен всего в трех торговых точках.

Предприятие предполагает расширить свои границы на рынке сбыта Республики Хакасия, а именно, открыть магазин в г. Черногорске. Открытие дополнительной торговой точки позволит расширить ассортимент продаваемых товаров, повысить уровень конкурентоспособности и увеличить объем продаж, тем самым повысив экономическую эффективность деятельности предприятия.

## **2.7 Вопросы экологии**

В соответствии с Федеральным законом от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об охране окружающей среды» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2017) хозяйственная и иная деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, юридических и физических лиц, оказывающая воздействие на окружающую среду, должна осуществляться на основе следующих принципов:

- соблюдение права человека на благоприятную окружающую среду;
- обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности человека;
- научно обоснованное сочетание экологических, экономических и социальных интересов человека, общества и государства в целях обеспечения устойчивого развития и благоприятной окружающей среды;
- охрана, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов как необходимые условия обеспечения благоприятной окружающей среды и экологической безопасности;
- ответственность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, орга-

нов местного самоуправления за обеспечение благоприятной окружающей среды и экологической безопасности на соответствующих территориях;

- платность природопользования и возмещение вреда окружающей среде;

- независимость контроля в области охраны окружающей среды;

- презумпция экологической опасности планируемой хозяйственной и иной деятельности;

- обязательность оценки воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении хозяйственной и иной деятельности;

- обязательность проведения в соответствии с законодательством Российской Федерации проверки проектов и иной документации, обосновывающих хозяйственную и иную деятельность, которая может оказать негативное воздействие на окружающую среду, создать угрозу жизни, здоровью и имуществу граждан, на соответствие требованиям технических регламентов в области охраны окружающей среды;

- учет природных и социально-экономических особенностей территорий при планировании и осуществлении хозяйственной и иной деятельности;

- приоритет сохранения естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов;

- допустимость воздействия хозяйственной и иной деятельности на природную среду исходя из требований в области охраны окружающей среды;

- обеспечение снижения негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в соответствии с нормативами в области охраны окружающей среды, которого можно достигнуть на основе использования наилучших существующих технологий с учетом экономических и социальных факторов;

- обязательность участия в деятельности по охране окружающей среды органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных и иных некоммерческих объединений, юридических и фи-

зических лиц;

- сохранение биологического разнообразия;
- обеспечение интегрированного и индивидуального подходов к установлению требований в области охраны окружающей среды к субъектам хозяйственной и иной деятельности, осуществляющим такую деятельность или планирующим осуществление такой деятельности;
- запрещение хозяйственной и иной деятельности, последствия воздействия которой непредсказуемы для окружающей среды, а также реализации проектов, которые могут привести к деградации естественных экологических систем, изменению и (или) уничтожению генетического фонда растений, животных и других организмов, истощению природных ресурсов и иным негативным изменениям окружающей среды;
- соблюдение права каждого на получение достоверной информации о состоянии окружающей среды, а также участие граждан в принятии решений, касающихся их прав на благоприятную окружающую среду, в соответствии с законодательством;
- ответственность за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды;
- организация и развитие системы экологического образования, воспитания и формирование экологической культуры;
- участие граждан, общественных и иных некоммерческих объединений в решении задач охраны окружающей среды;
- международное сотрудничество Российской Федерации в области охраны окружающей среды.

ООО «РТК» не имеет природоохранную документацию, так как радио- телеаппаратура, реализацией которой занимается предприятие, не оказывает отрицательного воздействия на окружающую среду. Претензий со стороны Комитета по экологии и природным ресурсам к предприятию не имеется.

## **ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **3.1 Экономическое обоснование повышения эффективности деятельности предприятия**

На основании комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Региональная телефонная компания», проведенного в аналитической части выпускной квалификационной работы, были выявлены резервы предприятия для его дальнейшего развития, повышения его экономической эффективности.

ООО «РТК» занимается розничной продажей мобильных телефонов и аксессуаров к ним, а также сопутствующих товаров. В настоящее время предприятие располагает тремя торговыми точками в г. Абакане.

С целью обоснования повышения эффективности деятельности предприятия, проведем анализ рынка мобильных телефонов.

Согласно исследованию российского рынка смартфонов и мобильных телефонов компании «J'son & Partners Consulting» в 2016 году объем российского рынка смартфонов в натуральном выражении составил 26,4 миллиона устройств.

Основными тенденциями на российском рынке смартфонов, по данным компании «J'son & Partners Consulting», является рост смартфонов с поддержкой LTE, рост средней розничной стоимости смартфонов и рост диагонали дисплея смартфонов.

По сравнению с 2015 годом рынок вырос на 4,4%, по сравнению с 2014 годом – на 1%.

Доля смартфонов в общих продажах мобильных терминалов (суммарных продаж мобильных телефонов и смартфонов) в 2016 году составила около 71% в натуральном выражении, что на 5% выше, чем годом ранее.

Наглядно объем продаж смартфонов за период с 2012 по 2016 год представим на рисунке 3.1.

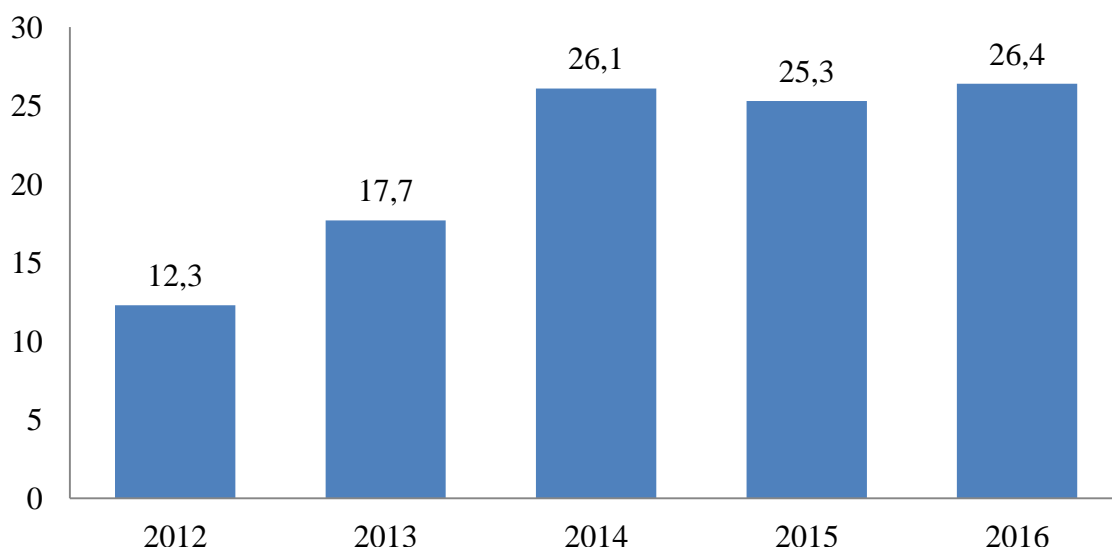


Рисунок 3.1 – Объем продаж смартфонов, млн.штук

Рост продаж смартфонов продолжает оказывать влияние на многие смежные рынки, в том числе и на рынок обычных мобильных телефонов. По оценкам «J'son & Partners Consulting», российский рынок мобильных телефонов продолжил снижаться в 2016 году и составил 10,8 млн. устройств. Тем не менее, кнопочные телефоны по-прежнему занимают около трети рынка мобильных терминалов. Они до сих пор остаются востребованы у приезжих, пенсионеров, детей, а также в качестве второй трубки у пользователей смартфонов, отметили в компании.

Объем продаж обычных мобильных телефонов представлен на рисунке 3.2.

Вместе с продажами в натуральном выражении снижается и средняя стоимость данных устройств. По оценкам «J'son & Partners Consulting», в 2016 году она снизилась на 6% по отношению к 2015 г. и составила 1,7 тыс. рублей.

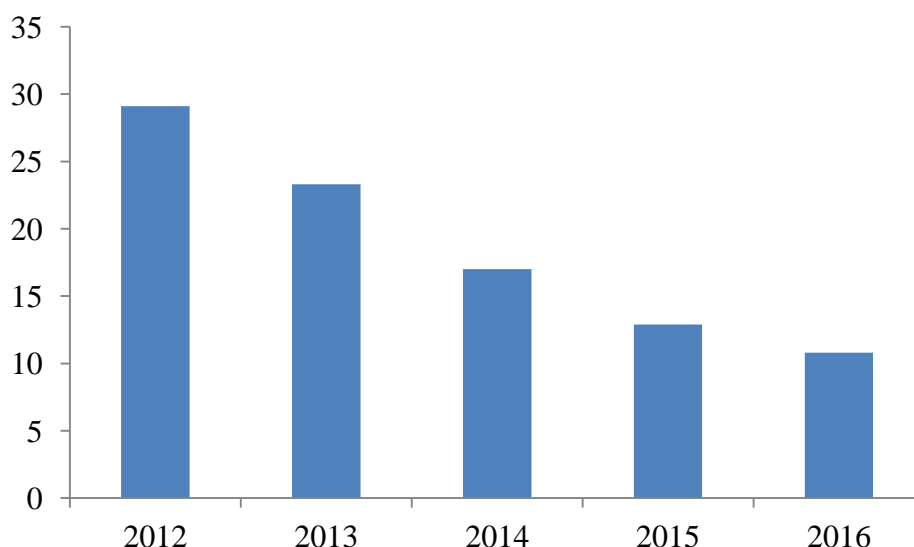


Рисунок 3.2 – Объем продаж обычных мобильных телефонов, млн.штук

Спрос на мобильные устройства может значительно увеличиться в случае появления наиболее выгодных предложений от производителей – невысокая цена за качественное устройство с расширенным функционалом. Активный вход на рынок китайских производителей, таких как ZTE, Huawei, Xiaomi, Nubia, Meizu с ценами более привлекательными в соотношении цена/качество, чем у лидеров рынка также станут драйвером роста увеличения продаж.

По предположениям экспертов, уровень потребления сотовых телефонов и смартфонов суммарно в 2017 году окажется на уровне 2016 года или незначительно выше. Выход на докризисный уровень и выше ожидается примерно в 2018 году.

Российский рынок мобильных устройств продолжит развиваться, в том числе за счёт растущего спроса на носимые гаджеты. Современные условия обязывают человека быть сверхмобильным, а носимые гаджеты – главные его помощники. Сегодня компактное мобильное устройство может заменить настольный компьютер и даже превзойти его по функциональным возможностям.

.....

Предприятие использует затратный метод ценообразования учитывая политику целевой цены. В своей деятельности предприятие ориентируется на среднеобеспеченные слои населения, имеющие не слишком большие финансовые возможности, но предпочитающие качественные товары.

Предприятие корректирует свои цены при появлении на рынке аналогичного товара. Это ужесточает входной барьер по себестоимости с более высокой ценой.

Налаженные устойчивые связи и безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами позволяет добиться более выгодных условий по отсрочке платежей, высвобождения оборотного капитала и более эффективного использования кредитов.

### **3.2 Расчет финансовых показателей**

С целью эффективной реализации предлагаемых мероприятий рассчитаем затраты на открытие магазина сотовых телефонов в г. Черногорске, спрогнозируем доходы от реализации данного мероприятия и его влияние на повышение эффективности деятельности всей организации.

Планируется, что торговая площадь для салона сотовых телефонов ООО «РТК» будет предоставлена в арендное пользование Администрацией г. Черногорска, в собственности которого находится торговый центр, расположенный в Доме быта. Магазин сотовых телефонов будет располагаться по адресу: г. Черногоorsk, ул. Юбилейная, д. 11. Таким образом, торговые площади будут расположены на первом этаже в уже работающем торговом центре.

Торговая площадь магазина составит 20 кв.м., складское помещение – 5 кв.м.

Ежемесячная арендная стоимость торговой площади магазина составит 400 руб./ кв.м., складских помещений – 200 руб./ кв.м. Арендная плата включает в себя плату за коммунальные услуги и электроэнергию.

Рассчитаем арендную плату.

Аренда магазина:

$$20 \text{ кв.м.} \cdot 400 \text{ руб./кв.м.} = 8000 \text{ руб./мес.}$$

Аренда складских помещений:

$$5 \text{ кв.м.} \cdot 200 \text{ руб./кв.м.} = 1000 \text{ руб./мес.}$$

Всего арендная плата составит:

$$8000 \text{ руб./мес.} + 1000 \text{ руб./мес.} = 9000 \text{ руб./мес.}$$

Арендная плата за год составит:

$$9,0 \text{ тыс.руб./мес.} \cdot 12 \text{ мес.} = 108,0 \text{ тыс.руб./год}$$

Рассчитаем затраты на торговое и вспомогательное оборудование в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты на торговое и вспомогательное оборудование

Наименование	Количество, ед.	Стоимость, тыс. руб.	Сумма, тыс.руб.
1 Стойка для менеджеров	1	15,0	15,0
2 Витрина стеллажная стеклянная	4	6,0	24,0
3 Высокий стул	4	1,5	6,0
4 Кассовый аппарат	2	8,0	16,0
5 Денежный ящик для кассы с замком	2	2,0	4,0
6 Стеллаж для складского помещения	2	5,0	10,0
Всего	15	-	75,0

По данным таблицы 3.1, затраты на торговое и вспомогательное оборудование для магазина сотовых телефонов составят 75,0 тыс.руб.

Все торговое и вспомогательное оборудование имеет нормативный срок использования 7 лет.

Амортизационные отчисления составят 8,1 тыс.руб./ год.



Открытие магазина предполагает создание двух рабочих мест.

В таблице 3.2 представим расчет годового фонда оплаты труда.

Таблица 3.2 – Годовой фонд оплаты труда

Должность	Кол-во работн., чел.	Начисления на 1 штатную единицу, тыс.руб.					ФОТ, тыс. руб.
		Оклад	Район. к-т (30%)	Север. к-т (30%)	Премия (25% от ок- лада)	Всего	
Продавец-консультант	2	10,0	3,0	3,0	2,5	18,5	37,0
Всего за месяц	2	10,0	3,0	3,0	2,5	18,5	37,0
Всего за год	2	240,0	72,0	72,0	60,0	444,0	444,0

По данным таблицы 3.2, годовой фонд оплаты труда менеджеров магазина сотовых телефонов в г. Черногорске составит 444,0 тыс. руб.

Отчисления на соц. нужды составляют 30,2% от общего фонда оплаты труда. Таким образом, отчисления на соц. нужды равны:

$$444,0 \text{ тыс.руб.} \cdot 30,2\% = 134,1 \text{ тыс.руб.}$$

По данным, представленным директором ООО «РТК», к открытию магазина планируется закупить товаров для перепродажи на сумму 700 тыс.руб. Затраты на комплектацию товаров магазина в первый год реализации мероприятия представим в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Затраты на товарную продукцию

Наименование	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %
Мобильные телефоны	546,0	78,0
Зарядные устройства, аккумуляторы	84,0	12,0
Аксессуары	70,0	10,0
Всего	700,0	100,0

Годовые расходы на рекламу составят 30 тыс.руб. Эта статья расходов включает в себя печать рекламных буклетов – 10 тыс.руб. и рекламу в СМИ г. Черногорска об открытии магазина – 20 тыс.руб.

Внереализационные расходы составят 50,0 тыс.руб. – это стоимость услуг инкассаторов.

Прочие расходы – 20 тыс. руб.

Расчет затрат, связанных с открытием магазина сотовых телефонов в г. Черногорске, представим в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Общие затраты на открытие магазина

Наименование затрат	Годовые затраты, тыс. руб.	Удельный вес, %
Арендная плата	108,0	6,9
Оборудование, мебель	75,0	4,8
Фонд оплаты труда	444,0	28,4
Отчисления на соц. нужды	134,1	8,6
Услуги инкассаторов	50,0	3,2
Расходы на рекламу	30,0	1,9
Себестоимость товаров	700,0	44,8
Прочие расходы	20,0	1,3
Итого	1 561,1	100,0

Общие затраты на открытие магазина сотовых телефонов в г. Черногорске составят 1 561,1 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общей сумме затрат составляет фонд оплаты труда персонала и себестоимость товаров.

Для более точного прогноза эффективности предложенного мероприятия необходимо определить себестоимость товара по статьям калькуляции. Прогноз себестоимости по статьям калькуляции представим в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Прогноз себестоимости по статьям калькуляции

Статьи затрат	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Сырье, материалы (закупочная цена товаров)	700,0	44,7
Арендная плата	108,0	6,9

Зарплата рабочих	444,0	28,3
Отчисления на соц. нужды	134,1	8,6
Амортизация	8,1	0,5
Расходы на рекламу	30,0	1,9
Прочие расходы	20,0	1,3
Себестоимость	1 444,2	92,2
Внереализационные расходы	50,0	3,2
Полная себестоимость	1 494,2	100,0

Полная себестоимость составляет 1 494,2 тыс.руб.

Прибыль в цене товаров, представленных в салоне сотовых телефонов, составит 50% от себестоимости.

Спрогнозируем выручку от реализации сотовых телефонов на три года вперед. Учитывая темпы роста рынка сотовых телефонов, планируется, что ежегодное увеличение объема продаж составит 10%.

Таблица 3.6 – Прогноз объема продаж

Категория продукции	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Мобильные телефоны	1 748,2	2 010,4	2 312,0
Зарядные устройства, аккумуляторы	269,0	309,3	355,7
Аксессуары	224,1	257,7	296,4
Всего	2 241,3	2 577,5	2 964,1

тыс. руб.

Таким образом, выручка от реализации сотовых телефонов и сопутствующих товаров во вновь открытом магазине будет планомерно увеличиваться.

Чистая прибыль предприятия в 2016 году составила 3 029 тыс.руб. Для реализации мероприятий по открытию магазина планируется вовлечение собственных средств в размере 1 561,1 тыс.руб.

### 3.3 Оценка эффективности мероприятия

Определим срок окупаемости мероприятия по открытию магазина сото-

вых телефонов и эффективность его влияния на деятельность всего предприятия.

Для определения срока окупаемости необходимо рассчитать чистые потоки денежных средств.

В таблице 3.7 сформируем денежный поток прямым методом. Прямой денежный поток будет отражать денежные поступления и выплаты денежных средств, связанные только с реализацией мероприятия по открытию магазина.

Показатели объемы продаж возьмем из таблицы 3.6.

Ежегодное увеличение себестоимости примем 10%.

Таблица 3.7 – Прогноз движения денежных средств

Показатели	Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Текущая деятельность			
Поступления:			
- выручка от реализации	+2 241,3	+2 577,5	+2 964,1
Расходы:			
- материальные затраты	-700,0	-770,0	-847,0
- заработная плата и отчисления на соц. нужды	-578,1	-635,9	-699,5
- арендная плата	-108,0	-118,8	-130,7
- расходы на рекламу	-30,0	-33,0	-36,3
- прочие расходы	-20,0	-22,0	-24,2
Денежный поток от текущей деятельности	+805,2	+997,8	+1 226,4
Инвестиционная деятельность			
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-1 561,1	0,0	0,0
Чистый денежный поток за год	-755,9	+997,8	+1 226,4
Чистый денежный поток мероприятия	-755,9	+241,9	+1 468,3

По данным таблицы 3.7 можно сделать вывод о том, что чистый денежный поток при реализации предлагаемого мероприятия становится положительным уже во втором году его реализации.

Рассчитаем период окупаемости затрат на открытие магазина. Для этого рассчитаем чистый ежемесячный денежный поток.

$$\frac{1468,3 \text{ тыс. руб.}}{36 \text{ мес.}} = 40,8 \text{ тыс. руб./мес.}$$

Период окупаемости затрат на открытие магазина определим как отношение стоимости затрат к чистому ежемесячному денежному потоку.

$$\frac{1561,1 \text{ тыс. руб.}}{40,8 \text{ тыс. руб./мес.}} = 38,3 \text{ мес.} \approx 39 \text{ мес.}$$

Период окупаемости затрат на открытие магазина сотовых телефонов в г. Черногогорске составит 3 года 3 месяца.

Рассмотрим, как реализация проекта отразится на деятельности всего предприятия. В таблице 3.8 представим прогноз финансовых результатов.

Таблица 3.8 – Прогноз финансовых результатов

Показатели	2016 год	Прогнозный период		
		1 год	2 год	3 год
Выручка от реализации	7 451,0	9 692,3	10 028,5	10 415,1
Полная себестоимость	3 161,0	4 655,2	4 701,8	4 748,8
Валовая прибыль	4 290,0	5 037,1	5 326,8	5 666,3
Коммерческие расходы	504,0	504,0	504,0	504,0
Прибыль от реализации	3 786,0	4 533,1	4 822,8	5 162,3
Прибыль до налогообложения	3 786,0	4 533,1	4 822,8	5 162,3
Текущий налог на прибыль	757,0	906,6	964,6	1032,5
Чистая прибыль	3 029,0	3 626,5	3 858,2	4 129,9

По данным таблицы 3.8 можно сделать вывод, что начиная с первого года реализации мероприятия чистая прибыль увеличивается.

В таблице 3.9 проведем сравнение основных финансовых показателей.

Таблица 3.9 – Сравнение финансовых результатов

Показатель	2016 год	1 прогноз- ный год	Отклонения
------------	----------	-----------------------	------------

	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от реализации	7 451,0	9 692,3	2 241,3	30,1
Полная себестоимость	3 161,0	4 655,2	1 494,2	47,3
Валовая прибыль	4 290,0	5 037,1	747,1	17,4
Коммерческие расходы	504,0	504,0	0,0	0,0
Прибыль от реализации	3 786,0	4 533,1	747,1	19,7
Прибыль до налогообложения	3 786,0	4 533,1	747,1	19,7
Текущий налог на прибыль	757,0	906,6	149,6	19,8
Чистая прибыль	3 029,0	3 626,5	597,5	19,7

В первый год реализации мероприятия чистая прибыль предприятия увеличится на 19,7% и составит 3 626,5 тыс. руб.

В таблице 3.10 рассчитаем прогнозные значения показателей рентабельности.

Таблица 3.10 – Прогноз показателей рентабельности

Наименование показателя	проценты Прогнозный период		
	1 год	2 год	3 год
Рентабельность продаж	52,0	53,1	54,4
Рентабельность основной деятельности	97,4	102,6	108,7
Рентабельность оборота	37,4	38,5	39,7

Показатели рентабельности планомерно возрастают. По данным таблицы 3.10 видно, что рентабельность продаж за три прогнозных года возрастет на 2,4%, рентабельность основной деятельности увеличится на 11,3%, рентабельность оборота увеличится на 2,3%.

Таким образом, предлагаемое мероприятие по открытию магазина сотовых телефонов в г. Черногорске является эффективным. Его внедрение позволит увеличить экономическую эффективность деятельности предприятия.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**





## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аренс, А. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А. Аренс, Дж. Лоббек. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 405 с.
2. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М. С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2015. – 125 с.
3. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие / М. М. Алексеева. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 305 с.
4. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 269 с.
5. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 307 с.
6. Бердникова, Т. Б. Маркетинг: учебник / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 205 с.
7. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности./Под ред. Л.А. Бернштейна. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 317 с.
8. Булатов, А. С. Экономика: учеб. пособие / А. С. Булатов. – М.: Бек, 2014. – 123 с.
9. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений/Под ред. Л.Ф. Фоминой. – СПб.: Герда, 2013. – 288 с.
10. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия/ Под ред. Л.Т. Гиляровской. – СПб.: Питер, 2014.
11. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О. В. Грищенко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2016. – 322 с.
12. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник для вузов / О. В. Ефимова - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2012. - 352 с.

13. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник для вузов / А. И. Ковалев, В. П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – 198 с.
14. Ковбасюк, М. Р. Анализ финансовой деятельности предприятия: учебник / М. Р. Ковбасюк – М.: Финансы и статистика, 2015. – 405 с.
15. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка: учебник / Н. П. Кондраков – М.: Перспектива, 2012. – 505 с.
16. Коркина, Н. И. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее финансового состояния: учебник для вузов/ Н. И. Коркина, Н. А. Соловьева. - Красноярск: РИО КГПУ, 2014. – 108 с.
17. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник для вузов / Л. И. Кравченко. - Минск: Высшая школа, 2014. – 430 с.
18. Крейнина, Н. Н. Финансовое состояние предприятие: Методы оценки / Н. Н. Крейнина. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 512 с.
19. Любушин, М. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник для вузов / М. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 405 с.
20. Любушин, Н.П., Романова, И. В. Маркетинговый анализ торгового предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 7 (69).
21. Павлова, А. Р. Совершенствование деятельности предприятия / А. Р. Павлова, И. Р. Мерзляков // Финансы. - 2016. - № 5. – С.14-15.
22. Петров, Ю. С. Оптимизация показателей экономической эффективности / Ю. С. Петров // Экономика и жизнь. - 2014. - № 3. – С. 2-3.
23. Пешкова, Е. П. Маркетинговый анализ деятельности фирмы: учебник / Е. П. Пешкова. – М.: Ось, 2012. – 404 с.
24. Русак, В. А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: учебник / В. А. Русак, М. А.Русак. - Минск: Высшая школа, 2016.- 309 с.
25. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Ж. Ришар. - М.: Аудит, 2009. - 375 с.

26. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г. В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2014. – 406 с.

27. Смекалов, П. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учеб. пособие / П. В. Смекалов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 305 с.

28. Станиславчик, Е. Н., Тарануха, Ю.В. Маркетинг-план. Маркетинговый анализ инвестиционного проекта: учеб. пособие / Е. Н. Станиславчик. – М.: Ось, 2015. – 398 с.

29. Самсонов, Н. Ф. Финансовый менеджмент: учебник / Под ред. Н. Ф. Самсонова. - М.: ЮНИТИ, 2012. – 401 с.

30. Туманин, П. В. Анализ хозяйственной деятельности торговых предприятий: учебник / П. В. Туманин. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 305 с.

31. Черняк, В.З. Бизнес-планирование: Учеб. - практ. пособие. – М.: Изд-во РДЛ, 2015. – 271 с.

32. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа предприятий: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. В. Сайфулин, Е. А. Негашев. - М.: ЮниГлоб, 2014. – 601 с.

33. Штундюк, В. Д. Проблемные вопросы в области управление ликвидностью предприятия / В. Д. Штундюк // Экономист. – 2012. - № 3. – С.8-9.

34. Шубин, И. Современные проблемы анализа и отбора инвестиционных проектов для финансирования / И. Шубин // Инвестиции в России. - 2016. - № 16. – С. 8 – 10.

35. Экономика и статистика фирмы: учеб. пособие / Под ред. С. Д. Ильенковой. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 240 с.

36. Экономика предприятия: учеб. пособие / Под. ред. А. Э. Карлика. – СПб.: ГУЭФ, 2013. – 369 с.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

Приложение № 1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н

(в ред. Приказов Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н,  
от 06.04.2015 № 57н)

## Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г.

Организация \_\_\_\_\_ по ОКПО \_\_\_\_\_  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_  
Вид экономической деятельности \_\_\_\_\_ по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_  
Индивидуальный предприниматель \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) \_\_\_\_\_ по ОКЕИ \_\_\_\_\_  
Местонахождение (адрес) \_\_\_\_\_

Коды		
0710001		
31	12	2016
384 (385)		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 20 16 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 15 г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 14 г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства			
	Доходные вложения в материальные цен- ности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I			
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы			
	Налог на добавленную стоимость по при- обретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквива- ленты			
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II			
	<b>БАЛАНС</b>			

# ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	На 31 декабря 20 16 г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 ____ г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 ____ г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)			
	Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)			
	Итого по разделу III			
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность			
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V			
	<b>БАЛАНС</b>			

Руководитель \_\_\_\_\_  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” \_\_\_\_\_ декабря 20 16 г.

## Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

# ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(в ред. Приказа Минфина России  
от 06.04.2015 № 57н)

## Отчет о финансовых результатах за \_\_\_\_\_ 20 16 г.

Организация \_\_\_\_\_ по ОКПО  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН  
Вид экономической деятельности \_\_\_\_\_ по ОКВЭД  
Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_  
Индивидуальный предприниматель \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС  
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) \_\_\_\_\_ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2016
384 (385)		

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За _____ 20 16 г. <sup>3</sup>	За _____ 20 15 г. <sup>4</sup>
	Выручка <sup>5</sup>		
	Себестоимость продаж	( )	( )
	Валовая прибыль (убыток)		
	Коммерческие расходы	( )	( )
	Управленческие расходы	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж		
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	( )	( )
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	( )	( )
	Прибыль (убыток) до налогообложения		
	Текущий налог на прибыль	( )	( )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)		

## ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Форма 0710002 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За _____ 20 16 г. <sup>3</sup>	За _____ 20 15 г. <sup>4</sup>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель \_\_\_\_\_  
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” \_\_\_\_\_ декабря 20 16 г.

### Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Система показателей экономической эффективности

Группа показателей эффективности	Показатели	Формула расчета
1	2	3
1 Обобщающие показатели	1.1 Темпы роста производства продукции	$Tr = ВП_{отч} / ВПр_{баз}$
	1.2 Производство продукции на 1 руб. Затрат	$ВП / С$
	1.1 Относительная экономия	$\Delta = ОПФ_{отч} - ОПФ_{баз}$
	1.3.1 основных производственных фондов	
	1.3.2 нормируемых оборотных средств	$\Delta = Об.ср.отч - Об.ср.баз$
	1.3.3 материальных затрат (без амортизации)	$\Delta = МЗ_{отч} - МЗ_{баз}$
	1.3.4 фонда оплаты труда	$\Delta = Фопл.отч - Фопл.баз$
	1.4 Рентабельность предприятия	$Рп = Б / (\text{среднее ОПФ} + \text{среднее ОА})$
2 Показатели эффективности использования труда	1.5 Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции	$\Delta = (С / ТП)_{отч} - (С / ТП)_{баз}$
	2.1 Темпы роста производительности труда	$Tr = Пр_{отч} / Прр_{баз}$
	2.2 Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда	$ВП = Ч * Пр$ $\Delta(Пр) = Ч_{отч} \cdot Пр_{отч} - Ч_{отч} \cdot Пр_{баз}$ $\Delta(Пр) / \Delta ВП$
	2.3 Экономия живого труда годового количества работников (по сравнению с условиями базисного года)	$\Delta = Пр_{отч} - Пр_{баз}$
	2.4 Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда	$Пр\ зп / Пр\ пр$
3 Показатели эффективности использования основных фондов	3.1 Фондоотдача	$ФО = В / ОПФ_{ср.}$
	3.2 Фондоемкость	$ФЕ = ОПФ_{ср} / В$
	3.3 Фондовооруженность	$ФУ = ОПФ_{ср} / Ч$
4 Показатели эффективности использования оборотных средств	4.1 Материалоотдача	$МО = В / Об_{ср.}$
	4.2 Материалоемкость	$МЕ = Об_{ср.} / В$
	4.3 Производство товарной продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств	$ТП / Обср.норм.$
	4.4 Оборачиваемость мобильных средств	$Коб = В / Мобср-ва$
	4.5 Оборачиваемость материальных оборотных средств	$Коб = В / МОС$
	4.6 Оборачиваемость дебиторской задолженности	$Коб = В / ДЗ$
	4.7 Период погашения дебиторской задолженности	$T = 360 / Коб.$
	4.8 Материальные затраты (без амортизации) на 1 руб. товарной продукции	$МЗ / ТП$



## ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1	2	3
	4.9 Расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении на 1 руб. товарной продукции	МР по видам/ТП
5 Показатели эффективности новой техники	5.1 Рост производительности труда	$Tr = \frac{Pr_{отч}}{Pr_{баз}}$
	5.2. Снижение себестоимости продукции	$\Delta = C_{отч} - C_{баз}$
	5.3 Относительная экономия материальных ресурсов	$\Delta = MZ_{отч} - MZ_{баз}$
	5.4 Экономический эффект в результате внедрения новой техники	$\Xi = \Xi_{после} - \Xi_{до}$
6 Показатели эффективности капитальных вложений	6.1 Удельные капитальные вложения: 6.1.1 на единицу производственной мощности (по важнейшим видам продукции)	Уд к.в. = Кап.вл./ОПФ
	6.1.2 на 1 руб. прироста продукции	Уд к.в. = Кап.вл./ ΔВП
	6.2 Срок окупаемости капитальных вложений	T = Кап.вл./Прибыль